

Hypotheek Visie Zwolle

bespaart 25% op administratietijd door Scenario Advies

Hypotheek Visie Centrale was op zoek naar één geïntegreerd totaal adviespakket voor de 48 franchisewinkels. Die werkten met verschillende pakketten ter ondersteuning van hun werkzaamheden. Inmiddels zijn alle vestigingen een klein jaar over op Scenario Advies dat ondersteunt in advisering, CRM en administratie. “Tot volle tevredenheid”, stelt franchisenemer Frank van Eijk van Hypotheek Visie Zwolle. “Door gebruik van de software besparen we 25% op de administratieve verwerkingstijd en we voldoen aan alle richtlijnen van de AFM. We hebben meer tijd om aandacht te besteden aan onze klanten.”

De situatie

Hypotheek Visie Centrale telt 48 franchisewinkels die onder de naam Hypotheek Visie klanten voorzien van breed financieel advies en zorgen voor de bemiddeling van daaraan gerelateerde (complexe) financiële producten. De vijftig medewerkers op het hoofdkantoor in Best bieden diensten aan franchisenemers die uiteenlopen van positionering tot klantbenadering en van ondersteuning bij de bedrijfsvoering tot de inrichting van de automatisering.

De behoefte

Om de kwaliteit van de advisering verder te vergroten was Hypotheek Visie Centrale op zoek naar één geïntegreerd totaal adviespakket voor de franchise-winkels. “Het geven van advies en dat vervaardigen tot rapport was veel knip en plakwerk”, illustreert Frank van Eijk de voorgaande situatie. “Dat kostte veel tijd en rapporten zagen er niet zo professioneel uit.” Dat moest anders want Hypotheek Visie Zwolle hecht grote waarde aan een klantvriendelijke benadering, goed advies en een mooi naslagwerk. Het is niet voor niets dat klanten de werkzaamheden van Hypotheek Visie Zwolle op de beoordelingsite www.advieskeuze.nl waarderen met een 9,7.

De oplossing

Na een zorgvuldig selectietraject is gekozen voor Scenario Advies. Als redenen voor de keuze noemt Hypotheek Visie Centrale de uitgebreide mogelijkheden van de financiële adviessoftware, die een geïntegreerde oplossing biedt voor administratie en CRM en ontsluiting via internet mogelijk maakt. Dit stelt klanten in staat om zich online te oriënteren voordat ze een afspraak maken. Klanten oriënteren zich in toenemende mate online op een hypotheek, blijkt uit [recent onderzoek](#). “Toch komt twee derde van de nieuwe klanten via mond-tot-mond reclame”, zegt

“De software is als het cremelaagje op de kwaliteitskoffie die we schenken.”

Frank van Eijk, (franchisenemer) Hypotheek Visie Zwolle.

Van Eijk. “De mogelijkheden tot online communicatie met de klant gaan we in 2016 verder uitbreiden. Scenario Advies is voorbereid op de toekomst.” Vanuit het hoofdkantoor in Best zijn medewerkers van Hypotheek Visie Zwolle goed begeleid in het werken met de nieuwe software die centraal is geïnstalleerd, aldus Frank van Eijk. Zijn medewerkers hadden de software snel onder de knie. Van Eijk zelf moest nog het meest wennen van allemaal omdat hij ‘is opgegroeid in het DOS-tijdperk’. “Maar Scenario Advies is een heel mooi en gebruiksvriendelijk pakket”, stelt de franchisenemer van Hypotheek Visie Zwolle. “De mogelijkheden zijn rijk en er wordt volop extra functionaliteit ontwikkeld. De software is te gebruiken bij het afsluiten van een overlijdensriscoverzekering in 2016 ook voor de advisering over arbeidsongeschiktheidsverzekeringen en oudedagsvoorzieningen.”

De resultaten

- In het jaar dat Hypotheek Visie Zwolle met Scenario Advies werkt, is de administratieve last met 25 procent gereduceerd. Dit komt doordat CRM, advies, administratie en de output in de vorm van een adviesrapport is geïntegreerd. Van Eijk: “Hierdoor gaat een hoop automatisch en hoeven we niet meer te knippen en te plakken omdat we met verschillende pakketten werkten. De vrijgekomen tijd kunnen we besteden aan extra dienstverlening richting de klant.”
- Hypotheek Visie Zwolle voldoet eenvoudig aan de richtlijnen die AFM stelt omdat de wet- en regelgeving is ingebed in de software en actueel wordt gehouden. Van Eijk: “De wet- en regelgeving wordt steeds omvangrijker. Scenario Advies leidt ons stap voor stap door alle zaken die een adviesrapport moet bevatten en daardoor zien we niets over het hoofd. Dat is ook een beetje zelfbescherming en het scheidt duidelijkheid voor onze klanten zodat er achteraf geen discussies ontstaan.”
- Het rapport dat ontstaat door het invullen van alle stappen ziet er volgens Frank van Eijk uit ‘als een cadeautje’. Professioneel en duidelijk leesbaar zonder dat het heel veel extra moeite kost om het rapport te vervaardigen.”



- Hypotheek Visie Centrale heeft begin 2015 een nieuw groei- en stimulansmodel gelanceerd dat kwaliteit verhogend moet werken. Franchiseondernemers krijgen een financiële prikkel als ze goed advies geven aan een klant. Die toelage kunnen franchiseondernemers stoppen in de verdere ontwikkeling van hun bedrijf. “Zonder Scenario Advies zou ons kwaliteitsmodel een stuk minder goed zijn. En minder meetbaar want het was voorheen knip- en plakwerk door gebruik van de verschillende pakketten die niet gekoppeld waren. Voor ons is Scenario Advies als het cremelaagje op onze koffie die we schenken”, besluit Van Eijk.



Over Unit4

Unit4 is een toonaangevende leverancier van bedrijfssoftware voor dienstverlenende organisaties. Met ruim 4000 medewerkers wereldwijd genereert Unit4 een jaarlijkse omzet van meer dan 500 miljoen euro. Unit4 levert ERP, branchegerichte en best-in-class applicaties. Duizenden organisaties uit sectoren als zakelijke en publieke dienstverlening, onderwijs, non-profit, vastgoed, groothandel en financiële dienstverlening werken met business software van Unit4.

www.unit4.nl

Unit4 Financiële Intermediairs

Boerhaavelaan 15-17, 2713 HA Zoetermeer

Postbus 5074, 2701 GB Zoetermeer

T 079 329 23 40

E customerservice.fi@unit4.com

Copyright © Unit4 N.V. All rights reserved. The information contained in this document is intended for general information only, as it is summary in nature and subject to change. Any third-party brand names and/or trademarks referenced are either registered or unregistered trademarks of their respective owners.

In business for people.